



UNTERNEHMENSBERATUNG

www.dls-berater.de

Seminarübersicht

Erfolg ist planbar!

Der Business-Plan als Visitenkarte des Unternehmens

Seminar-Ziel

Der Business-Plan ist ein wichtiger Bestandteil bei der Planung eines Unternehmens. Darin werden die Ziele und Strategien, die Innovationen, der Markt und die Aufgaben der Unternehmensbereiche erfasst, sowie die Potentiale und Risiken der Unternehmung erläutert. Er ist auch die Grundlage für die Liquiditätsbeschaffung und Bankgespräche.

Somit dient er als zentrales Führungs- und Steuerungsinstrument im Rahmen der strategischen Planung eines Unternehmens und stellt die entscheidenden Weichen für die zukünftigen Erfolge.

Seminar-Inhalte

- Teil A Warum ein Business-Plan als interner und externer Leitfaden wichtig ist**
Unternehmensziele und die Strategien als Grundlage für den Erfolg
- Teil B Schriftlicher Teil des Business-Planes**
Die einzelnen Bausteine und deren Ausgestaltung
- Teil C Tabellenteil des Business-Planes**
Planrechnungen
Controlling-Instrumente

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Besondere Seminarinhalte

- Excurs: Basel II und die Auswirkung auf das Unternehmen
- Formulieren von Unternehmenszielen
- Umsetzung durch Erarbeitung von Strategien
- Darstellung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Aufzeigen von Chancen und Risiken
- Umsatz-Aufwands-Ertragsplan
- Liquiditätsplan
- Cash-Flow-Berechnungen
- Investitions- und -Finanzierungsplan
- Kapitaldienstfähigkeit
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Liquidität

Schaffen Sie sich finanzielle Freiräume

Seminar-Ziel

Wer als Unternehmer seinen Betrieb zukunfts-fähig halten will, muss besonders die Zahlungs-fähigkeit im Auge haben.

Die Möglichkeiten der Liquiditätsbeschaffung sind deshalb für den Betriebsinhaber, gerade heute, ein äußerst wichtiges Thema.

Sehr eng damit verbunden ist der Umgang mit den Kreditinstituten und die Vorbereitung auf das Bankgespräch.

Die Kommunikation und die Aufbereitung der Unterlagen ist die Voraussetzung für ein erfolg-reiches Bankgespräch.

Seminar-Inhalte

Teil A Liquiditätsbeschaffung

- Innenfinanzierung
- Außenfinanzierung
- Sonderformen der Finanzierung

Teil B Das perfekte Bankgespräch

- Vorbereitung des Bankgespräch
- Durchführen des Bankgesprächs
- Nachbereitung des Bankgesprächs

SeminarDurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ra-tinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Günther Vogel

Dipl.-Verwaltungswirt (FH), Betriebswirt, Bilanzbuchhalter sowie Unternehmensberater

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer so-wie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leiten-de Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Besondere Seminarinhalte

- Die Terminvereinbarung
- Finanzierungsalternativen
- Kreditbesicherungen
- Auftreten bei der Bank
- Gespräch mit Beratungsunterstützung?
- Unterlagenaufbereitung
- Selbstsicheres Auftreten
- Termintreue in der Kommunikation

Unternehmenssicherung im Handwerk

Seminar-Ziel

Je früher Krisen und Risiken erkannt werden, desto günstiger ist die Ausgangsposition für eine „Intensivbehandlung“ der Unternehmung.

Ziel ist es dem Unternehmer/in Wissen und Handwerkszeug an die Hand zu geben, damit dieser für sein eigenes Unternehmen ein Frühwarnsystem für Krisen erstellen kann sowie diese nach ihrer Gewichtung besser einschätzen kann.

Darüber hinaus werden Möglichkeiten zur Liquiditätsbeschaffung, Forderungsmanagement und Forderungsabsicherung, sowie Tipps zum Bankgespräch vermittelt und erörtert.

Seminar durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Han Christian Jung

Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt, Buchautor

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

Teil A Warum Frühwarnsysteme?

- Wie entstehen Krisen

Teil B Bin ich in der Krise und Fallstricke für die GmbH Geschäftsführer

- Rechtliche Darstellung
- Chancen und Handlungsansätze

Teil C Unternehmenssicherung!

- Finanzielle Freiräume schaffen
- Forderungsmanagement
- Bankgespräch
- Phasen der Sanierung

Besondere Seminarinhalte

- Realistische Einschätzung der eigenen Ist-Situation
- Überprüfung der Sanierungsfähigkeit
- Selbsteinschätzung

Die Zukunft gestalten

Planung ist nicht alles, aber alles ist nichts ohne Planung

Seminar-Ziel

Das wichtigste Ziel ist der dauerhafte Bestand des Unternehmens. Deshalb ist die strategische Planung ein Kernelement des unternehmerischen Denken und Handelns.

Im Zuge von Basel II und des Bankenratings ist es wichtig, dass der/die Unternehmer/in die Kennzahlen interpretieren kann.

Um die aus den strategischen Überlegungen abgeleiteten operativen Ziele überprüfen zu können, werden verschiedene Controllinginstrumente dargestellt.

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Günther Vogel

Dipl.-Verwaltungswirt (FH), Betriebswirt, Bilanzbuchhalter sowie Unternehmensberater

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

Teil A Ziele und Strategien

- Wie wird ein Zielsystem aufgebaut?
- Grundlagen einer Strategie

Teil B Bilanzen und Kennzahlen

- Wie liest man eine Bilanz?
- Kennzahlen und ihre Aussagen

Teil C Controlling

- Controllinginstrumente
- BWA, Soll-Ist-Vergleiche

Besondere Seminarinhalte

- Aufbau eines Zielsystems
- Bilanzen und deren Interpretation
- Verstehen der „BWA“ Betriebswirtschaftlichen Auswertung
- Aufbau eines Soll-Ist-Vergleich-Schemas

Das Bankgespräch

Banker suchen Sieger

Seminar-Ziel

Bilanzen sind Berichte aus der Vergangenheit. Ein Geschäftsplan prognostiziert die Zukunft. Es gibt keine Garantie. Man kann nur daran glauben => **Die Bank muss an Sie glauben.**

Es ist ein „offenes Bankgeheimnis“: die menschlichen Faktoren haben bei der Kreditvergabe einen Anteil von 40 Prozent.

Die Pflicht: plausible Zahlen, eine überzeugende Strategie und ein konsequenter Maßnahmenplan. **Die Kür:** Ein überzeugender Auftritt des Unternehmers. In diesem Seminar trainieren Sie beide Disziplinen: **Wie Sie Ihren Geschäftsplan und sich selbst überzeugend präsentieren.**

Seminar-Inhalte

Teil A Die Vorbereitung

- Wie denken Bankmitarbeiter?
- Wie entscheiden Banken?

Teil B Präsentation des Geschäftsplans

- Wie präsentiert man ein Unternehmen?
- Was interessiert Banken wirklich?
- Auf welche „kritischen“ Fragen sollten Sie vorbereitet sein?

Teil C Der überzeugende Auftritt?

- Authentizität: das äußere und das innere Erscheinungsbild
- Körpersprache und Rhetorik:
- Die Weichmacher und die Verstärker

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Günter Hübner

authentic-coach, Experte für Körpersprache und Rhetorik

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer, sowie deren Ehefrauen aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Besondere Seminarinhalte

- **Der Ablauf einer Kreditvergabe in seinen entscheidenden Phasen**
- **Die K.O. und die O.K. Kriterien.**
- **Zielsetzung, Strategie und Taktik für das Bankgespräch**
- **Das „betriebliche“ Selbst-bewusst-sein in Punkten Stärken / Schwächen, sowie Chancen / Risiken**
- **Negative Vorurteile oder positive Einstellung? Die „mentale“ Vorbereitung auf das Bankgespräch.**

Sorglos in den Ruhestand

Fahrplan für die Betriebsübergabe

Seminar-Ziel

Eine Unternehmensübergabe hat zahlreiche Konsequenzen für das Unternehmen sowie für die persönliche Zukunft des Übergebers und seines Nachfolgers. Die erfolgreiche Übertragung eines Unternehmens verlangt deshalb ein strukturiertes und aktives Vorgehen. Allzu oft kranken die Lösungen jedoch an der Konzentration auf juristische und steuerliche Probleme. Diese sind auch sehr wichtig, jedoch werden sehr oft die Ziele der Beteiligten und deren häufig oft unterschiedlichen Vorstellungen hinsichtlich der Übertragung von Verantwortung und Eigentum vernachlässigt. Das Seminar soll dem Übergeber/in und Übernehmer/in die Grundsätze und auch die verschiedenen Wege einer Unternehmensnachfolge aufzeigen, so dass ein schlüssiger Maßnahmenkatalog und Strategieplan für eine erfolgreiche Nachfolge entsteht.

SeminarDurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Han Christian Jung

Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt, Buchautor

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

- **Interessenlage Übernehmer und Übergeber**
- **Das Unternehmen**
 - das Wesen des Unternehmens
 - der Wert des Unternehmens
 - des Unternehmens
- **Übergabeformen**
 - innerhalb der Familie
 - außerhalb der Familie
 - psychologische Faktoren
- **Vorbereitung der Übergabe**
 - Finanzierung
 - Business-Plan
 - Bankgespräch
 - Zeitplanung ausarbeiten
- **Übergangslösungen**

Besondere Seminarinhalte

- Beseitigung der Altlasten
- Nachfolgeregelungen für den Todesfall
- Roll over/ MBO

Erfolg ist planbar!

Die ganzheitliche Unternehmensbetrachtung

Seminar-Ziel

Der Geschäftsplan/Business-Plan in Kombination mit Basel II wird zum neuen Aufgabengebiet erklärt! Warum? Sie erfahren in diesem Seminar warum der Geschäftsplan Ihnen hilft, Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen – und dabei können Sie sich auch noch Zeit und Geld sparen. Der Geschäftsplan ist die Visitenkarte des eigenen Unternehmens und Sie unterscheiden sich vom Wettbewerb. Sie planen die Zukunft, entwickeln Ziele und Vorgaben an denen Sie sich orientieren können. Sie erleichtern sich damit den Zugang zu neuen bzw. zu alternativen Geldquellen und das Bankgespräch werden Sie meisterlich meistern.

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Han Christian Jung

Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt, Buchautor

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

- Bausteine des Geschäftsplans
- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten
- Kostenmanagement
- Liquiditätsplanung
- Planrechnung und Controlling
- Balanced Scorecard
- Das professionelle Bankgespräch
- Wie komme ich an mein Geld
- Habe ich die richtige Rechtsform
- Haftungsrisiken für GmbH-Geschäftsführer und Unternehmer

Besondere Seminarinhalte

- **Balanced Scorecard für Handwerker**

- **Risikomanagement**

- **von der Mission über die Vision bis hin zur umsetzbaren Strategie**

Strukturwandel

Nur wer sicher ändert bleibt!

Seminar-Ziel

Die Zeiten wie aber auch die Unternehmensstrukturen verändern sich geändert. Eine schnelle Anpassungsfähigkeit wie aber auch eine gute Vorbereitung sind wichtig für die Zukunft. Warum? Neue Gesetze, veränderte Marktlage, staatliche Eingriffe, Unfälle, Sicherheitsbedürfnis, Globalisierung wie auch die Betriebswirtschaft müssen beachtet werden.

Nur wer Vorkehrungen trifft und sich diesen Gegebenheiten schnell anpassen kann, wird am Markt bestehen und auch vor unliebsamen Überraschungen geschützt sein.

Seminar-Inhalte

- Früher – Heute Vergleich
- Anpassungsfähigkeit
- Vorkehrungen treffen
- Unternehmensnachfolge
- Balanced Scorecard
- Basel II / Rating
- Staatliche Übergriffe

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Han Christian Jung

Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt, Buchautor

Beginn/Ende

09.00 – 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Besondere Seminarinhalte

- **Checkliste zur Hausdurchsuchung**
- **Checkliste zur Betriebsprüfung**

Handwerk in Perfektion!

Besser wirken. Besser ankommen. Besser abschneiden

Seminar-Ziel

Der Geschäftsplan/Business-Plan in Kombination mit Marketing und Öffentlichkeitsarbeit wird zum neuen Aufgabengebiet erklärt! Warum? Sie erfahren in diesem Seminar warum der Geschäftsplan Ihnen hilft, Ihr Unternehmen noch erfolgreicher zu führen. Der Geschäftsplan ist die Visitenkarte des eigenen Unternehmens und durch die Beeinflussung des Marktes unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb. Sie planen die Zukunft, entwickeln Ziele und Marketingaktivitäten an denen Sie sich orientieren können. Sie erleichtern sich damit den Zugang zu neuen bzw. zu alternativen Geldquellen und das Bankgespräch werden Sie meisterlich meistern.

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Burga Warrings

Betriebswirtin, Marketingkauffrau, Salesmanager, Webmaster, Buchautorin

Beginn/Ende

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

- Ohne Moos nichts los! Ein Blick über den Tellerrand der Finanzierungswege im Handwerksunternehmen
- Wie Sie Ihren Banker mit detaillierten Unterlagen verblüffen können, der Business-Plan
- Warum werden Controllingmaßnahmen immer wichtiger wie z. B. Liquiditätsplanung, Planrechnung, Soll-Ist-Vergleich?
- Pflicht und Kür der Überzeugung im Bankgespräch
- Das macht einen starken, überzeugenden Unternehmensauftritt aus. Kunden kaufen bevorzugt bei Gewinnern
- Wie Sie Ihre Leistungsstärken kundenorientiert zeigen und warum Verzettelung Ihr Untergang sein kann
- Gewinnung und Bindung von Kunden durch Direktwerbung z. B. durch überzeugende Aktions-Ideen
- Ankurbelung Ihrer Weiterempfehlungsquote

Erfolgsbranche Handwerk!

Modernisierungsmarkt – Service – Mitarbeiter – Liquidität

Seminar-Ziel

Die Teilnehmer...

- haben den Modernisierungsmarkt für sich erkannt
- setzen Förderprogramme zur Kundengewinnung ein
- können Beratungsgespräche zielorientiert führen
- lernen Einwände in Kundennutzen umzuwandeln
- überzeugen durch einen perfekten Service
- erkennen das Mitarbeiterpotential
- nutzen Werkzeuge zur Mitarbeitermotivation
- kennen alternative Finanzierungswege für ihren Betrieb
- erkennen, dass Erfolg mehr Spass macht

SeminarDurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Hans Rachi

gelernter Zimmermann, Sachverständiger, Produktmanager, Trainer, Verkaufsprofi, Berater

Beginn/Ende

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

- Warum Altbaumodernisierung und die derzeitige Marktsituation!
- Wie erschließe ich den Zukunftsmarkt Modernisierung und welche Marktpotentiale gibt es?
- Geschäftsbeziehungen durch Netzwerke strategisch ausbauen.
- Kontakt zum Kunden herstellen und Kaufsignale erkennen.
- Mitarbeiter für den Verkauf gewinnen und deren perfekter Auftritt beim Kunden!
- Varianten zur Mitarbeitermotivation wie z. B. durch Lob, leistungsgerechte Bezahlung, Mitarbeiterbeteiligungen
- Praxisbeispiel für „so werden Kunden verblüfft“ mit staubfrei begeistern
- Ohne Moos nichts los! Ein Blick über den Tellerrand der Finanzierungswege im Handwerksunternehmen

Erfolgs(macher)handwerker

Vom Handwerker zum Unternehmer – der ideale Handwerksbetrieb

Seminar-Ziel

Erkennen der Erfolgsfaktoren eines Handwerksbetriebes wie aber auch die Beachtung der Problemstellungen und die daraus resultierenden Unternehmensrisiken. Das heißt, es werden folgende Punkte bearbeitet, dargestellt und erörtert:

- Betriebswirtschaft,
- Recht,
- Kunden,
- Marketing,
- Personal,
- Finanzen,
- Geschäftsführung
- Unternehmensnachfolge

Seminar durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Handelsfachwirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmensberater, Buchautor

Han Christian Jung

Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt, Buchautor

Zeitaufwand

2-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Inhalte

- Warum werden Controllingmaßnahmen immer wichtiger wie z. B. Liquiditätsplanung, Planrechnung, Soll-Ist-Vergleich?
- VOB-Vertrag oder Werkvertrag, Ermittlung der geeigneten Vertragsform im Hinblick auf Gewerk und Kundenstruktur
- Habe ich die richtige Rechtsform für meinen Handwerksbetrieb gewählt?
- Praxisbeispiel für „so werden Kunden verblüfft“ mit staubfrei begeistern
- Wie erschließe ich den Zukunftsmarkt Modernisierung und welche Förderprogramme gibt es?
- Geschäftsbeziehungen durch Netzwerke strategisch ausbauen.
- Varianten zur Mitarbeitermotivation wie z. B. durch Lob, leistungsgerechte Bezahlung, Mitarbeiterbeteiligungen
- Mitarbeiterführung und wie lässt sich Ärger vor dem Arbeitsgericht vermeiden?
- Ohne Moos nichts los! Ein Blick über den Tellerrand der Finanzierungswege im Handwerksunternehmen
- Wie Sie Ihren Banker mit detaillierten Unterlagen verblüffen können und wie Sie als Sieger aus dem Bankgespräch gehen können!
- Die Fallen für GmbH-Geschäftsführer
- Interessenlagen des Übergebers und des Übernehmers bei der Unternehmensnachfolge.